

事前  
申込制

参加費  
無料

**初共催**

# アドバンリンク × エムズコミュニケイト

**効果的なCRM会員制度の構築方法  
ーポイントサービスの活用方法を事例交えて解説ー**

×

## オムニチャネルデータはCRMにこう生かす！

～ 膨大な顧客チャネルデータから見出すマーケティング施策 ～

2016年11月22日(火) 13:30～15:00

<会場>DNP五反田ビル(東京都品川区西五反田3-5-20)

15名様  
限定

**<プログラム>第一部 (エムズコミュニケイト) 13:30～14:15**

### 1. 効果的な会員制度構築方法

- ・会員制度の導入意義
- ・制度構築の際に検討をすべき点について解説

### 2. ポイントサービスの活用方法

- ・ポイントサービスの歴史から見る、本質的な活用方法
- ・近年の様々な企業のポイントサービスの活用方法を事例で解説

**<プログラム>第二部 (アドバンリンク) 14:15～15:00**

### 1. オムニチャネルデータ活用から見出すマーケティングアクション

- ・データ活用による、理想的な顧客体験を提供する為のCRM施策の紹介

### 2. オムニチャネルを支える顧客情報基盤

- ・有効なマーケティング施策を実施する為に必要となる情報基盤の仕組みの紹介

セミナーお申込は裏面の“お申込み欄”に必要事項記載のうえ、

03-6431-3650へFAXをお願いします。

# セミナー概要

日時:2016年11月22日(火) 13:30~15:00 受付13:00~

定員:15名

参加費:無料(事前申込制)

主催:株式会社エムズコミュニケーション・アドバンリンク株式会社

申込み:下記のお申込み欄に必要事項を記入し、FAXをお願いいたします。

## セミナー主催会社 紹介



DNPグループのCRM戦略支援を担う会社として、2003年に国内初のポイントサービスの専門支援会社としてスタート。会員制サービス・コミュニティの導入・改善、CRMの分野にまで業務領域を拡げ、流通小売(大手百貨店、GMS、CVS)、大手総合通販からメーカーまで幅広く支援を行っています。



アドバンリンクの社名は、Advance(前進/躍進)と Link(結びつき)が語源です。CRMが、お客様企業のビジネスモデルにおいてどのように顧客を獲得/維持し、事業成長に結び付けていけるかを追求するとともに、各企業にとって、CRM利用によって利益を創出できる最適な仕組みを構築しています。

アドバンリンク × エムズコミュニケーション		共催セミナー参加お申込用紙	
会社・団体名	フリガナ -----		
お名前	フリガナ -----		
	姓	名	
勤務先ご住所	〒 -		
部署名		勤務先TEL	
お役職		勤務先FAX	
参加予定人数	原則、1社2名様までをお願いします。	E-Mail(必須)	

※本状により得られた個人情報はセミナーに関係するご連絡先及び謝礼や資料の発送以外での目的に使用することはありません。  
※本セミナーはお席の都合上、定員となり次第、締め切りさせていただきます。あらかじめご了承くださいませ。

■お問い合わせ先(セミナーに関するお問い合わせは下記担当者までお願いいたします。)

事務局:株式会社エムズコミュニケーション  
電話:03-6431-3651  
URL:<http://www.emsco.co.jp>

担当者:高野(タカノ)  
電話受付時間:平日10:00~16:00

お申込は03-6431-3650へFAXをお願いいたします。